



Deutsch-Italienische  
Handelskammer  
Camera di Commercio  
Italo-Germanica

## GESETZLICHE PFLICHTEN IN ITALIEN

### Worauf Unternehmen achten müssen

Mit einem Handelsvolumen von 112,1 Mrd. € (2016) ist Italien auf Platz 6 der wichtigsten Handelspartner Deutschlands. Der Absatzmarkt Italien bietet nach wie vor großes Potential für deutsche Unternehmen. Wer seine Unternehmenspräsenz erfolgreich grenzüberschreitend ausbauen will, für den ist jedoch eine strategische Planung der Auslandsexpansion von grundlegender Bedeutung. In Italien sollten Unternehmen bei ihren Tätigkeiten auf die Einhaltung einer Reihe von gesetzlichen und steuerrechtlichen Verpflichtungen achten und bisher erfolgreiche Geschäftsmodelle und Expansionsstrategien an die Anforderungen des italienischen Marktes und die lokalen Gegebenheiten anpassen. Die Dienstleistungsgesellschaft der Deutsch-Italienischen Handelskammer, die DEInternational Italia Srl, bietet ihren Kunden eine umfassende Beratung zu den landesspezifischen Verpflichtungen in den verschiedensten Bereichen. Dazu gehören die Erfüllung von Umweltrichtlinien und die Registrierung von medizinischen Produkten genauso wie die Umsatzsteuerdirektidentifizierung, die Gründung einer Betriebsstätte oder die Finanz- und Lohnbuchhaltung.

### Umweltrichtlinien

Essentieller Bestandteil eines erfolgreichen Vertriebs ist die Produktverantwortung. Dazu gehört beispielsweise die entsprechende Registrierung von Produkten und Inhaltsstoffen. Darüber hinaus müssen Qualitätszertifikate eingeholt werden. Beim Verpackungsmanagement müssen Entsorgungspartner gefunden und die Recycling-Richtlinien beachtet werden. Zudem ist es Aufgabe der Händler und Hersteller, Elektro- und Elektronikgeräte (RAEE) sowie Batterien umweltgerecht zu entsorgen.

### Registrierung von medizinischen Produkten

Um Medizinprodukte auf dem italienischen Markt vertreiben zu können, müssen diese durch ein komplexes Registrierungsverfahren in die Datenbank des italienischen Gesundheitsministeriums aufgenommen werden. Die AHK Italien begleitet Unternehmen durch das gesamte Registrierungsverfahren und übernimmt vor Ort unter anderem:

- die Erfassung der Medizinprodukte der Klassen I, II a/b und III
- die Klassifizierung und Zuteilung des richtigen CND-Codes
- die Eintragung in die Datenbank des italienischen Gesundheitsministeriums

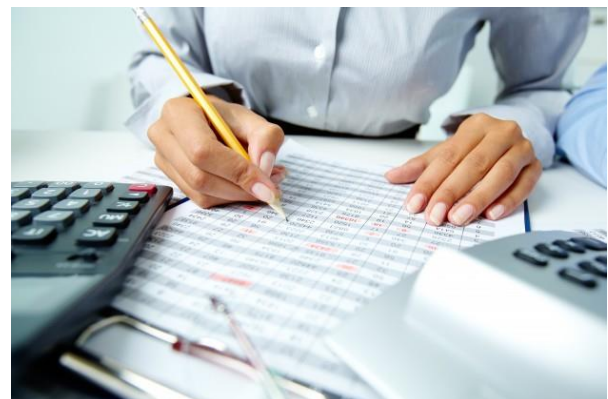
### Umsatzsteuerdirektidentifizierung

#### („apertura partita IVA“)

In vielen Fällen verlangt das italienische Umsatzsteuergesetz eine steuerrechtliche Registrierung des Unternehmens (gem. Art 35 DPR 633/1972). Dazu zählen u.a.:

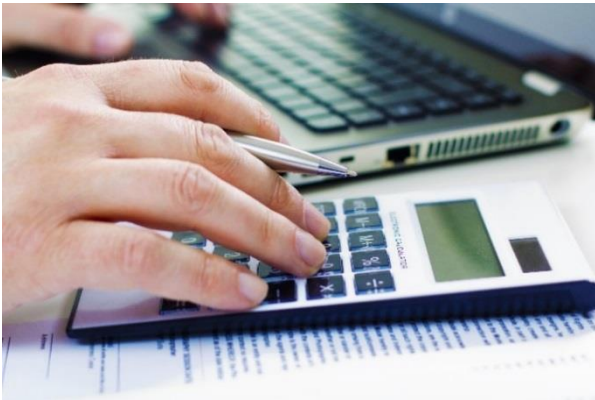
- Versandhandel an italienische Privatpersonen (nach Überschreitung der Lieferschwelle i.H.v. € 35.000,00)
- Verkauf von Ware mit Zwischenlagerung in Italien
- Durchführung von Seminaren/Veranstaltungen mit Leistungsort Italien
- Lieferung von Waren nach Italien zur Bearbeitung (ohne anschließende Rücksendung der Ware nach Deutschland)
- Warenverkauf auf B2C-Messen
- Bauarbeiten für private Auftraggeber
- Erfüllung von Reverse-Charge-Pflichten

Berücksichtigt werden sollte zudem die fristgerechte Erfüllung der gesetzlich vorgesehenen Pflichten (wie z.B. die periodische USt.-Vorankündigungen, die Jahreserklärung, die INTRASTAT-Meldungen usw.).



## Betriebsstättenproblematik, Lohnbuchhaltung und Finanzbuchhaltung in Italien

Die Einstellung und Beschäftigung eines Festangestellten, der in Italien für ein Unternehmen tätig werden soll, muss auf Grundlage des italienischen Arbeitsrechts sowie unter Berücksichtigung des italienischen Sozialabgabenrechts erfolgen. Die italienische Bürokratie sowie die Besonderheiten des italienischen Arbeitsrechts machen es ausländischen Firmen nicht einfach: So muss beispielsweise in den TFR-Fonds (Trattamento di fine rapporto) eingezahlt werden, eine Abgabe des Arbeitgebers, die bei Beendigung des Arbeitsverhältnisses i.d.R. als Abfindung an den Arbeitnehmer ausgezahlt wird. Außerdem gibt es Unterschiede beim Kündigungsschutz, bei der Probezeit und bei der Urlaubstageregelung.



Insbesondere bei der Anstellung eines Vertriebsmitarbeiters in Italien sollte vorab das Risiko geprüft und berücksichtigt werden, dass durch die Verkaufstätigkeit, die das deutsche Unternehmen durch seinen Mitarbeiter ausübt, in Italien de facto eine Betriebsstätte gegründet wird. Grund hierfür ist die Tatsache, dass dadurch ein wesentlicher Teil der Geschäftstätigkeit in Italien ausgeübt wird. Zur Vermeidung von Bußgeldern ist es dementsprechend empfehlenswert, sich bei der Gestaltung der Italienpräsenz beraten zu lassen. In diesem Zusammenhang sollte zunächst entschieden werden, ob ein Repräsentanzbüro ausreicht oder die Gründung einer Zweigniederlassung bzw. einer selbstständigen Tochtergesellschaft erforderlich ist.

Vor allem in den beiden letzteren Fällen gibt es bei der Finanzbuchhaltung eine ganze Reihe von Aspekten zu beachten: Beispielsweise muss zur monatlichen Abführung der Steuern (Mehrwertsteuer, Quellensteuer) das sogenannte F24-Formular herangezogen werden. Außerdem erhöhen verschiedene Ausgaben, z.B. für Bewirtungskosten oder Reisespesen, das zu versteuernde Einkommen in Italien, da hier bestimmte Grenzwerte gelten, die bei Überschreitung zu einer Er-

höhung der Steuerlast führen. Bei der Abschreibung von materiellen Vermögensgegenständen gilt, dass im ersten Jahr nach der Anschaffung ein geringerer Abschreibungssatz angesetzt wird. Auch unterscheiden sich die Nutzungszeiträume teils erheblich.

**Die AHK Italien bietet mit ihrer Dienstleistungsgesellschaft DEinternational Italia Srl 360-Grad-Lösungen für die Marktentwicklung, -erschließung und -konsolidierung an und unterstützt Unternehmen bei ihren Tätigkeiten auf dem italienischen Markt, sodass sie sich vollständig auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können.**

---

Mehr Infos unter: [www.ahk-italien.it](http://www.ahk-italien.it)

Kontakt:

**Maximilian Seidl**

Projekt Manager –  
International Business Development

Tel. +39 02 39800936  
[seidl@deinternational.it](mailto:seidl@deinternational.it)

DEinternational Italia s.r.l.  
Via Gustavo Fara 26  
20124 - Mailand